

Mohd Hafez

mempopularkan mi siput

Oleh Basir Zahrom

basir_zahrom@
bh.com.my

↳ Serdang

Mi siput bukanlah makanan popular dalam kalangan masyarakat di Lembah Klang, namun itu bukan alasan bagi Mohd Hafez Mohd Khalid, 22, mencuba nasib menjual makanan yang berasal dari Johor itu di sekitar Selangor dan Lembah Klang.

Buktinya, pelajar Bachelor Kejuruteraan (Biosistem dan Pertanian), Universiti Putra Malaysia (UPM) itu muncul antara pengedar mi siput yang sering mendapat tempahan tinggi pelanggan khususnya di kampus UPM.

“Berbeza di Johor, mi siput agak asing bagi penduduk di Lembah Klang dan Selangor sedangkan makanan itu antara hidangan minum petang yang sesuai dan sedap untuk dinikmati.

“Sebelum mula menjual, saya melakukan kajian bagi mengenal pasti potensi pasaran mi siput mem-babitkan responden dalam kalangan rakan sendiri dan



m a k l u m
b a l a s n y a
c u k u p p o s i t i f,” k a-
tanya.

Jualan atas talian

Bermula dari situ, Mohd Hafez yang juga pemilik syarikat Hafabiz Enterprise memberanikan diri menjual mi siput secara atas talian dan jualan terus di UPM dan sambutan yang diterima cukup menggalakkan.

Katanya, pelanggan boleh memilih sama ada membeli mi siput mentah atau mi siput goreng yang dijual, masing-

masing
pada har-
ma RM0.50 sen
dan RM10
sepaket.

“Bagi mi
siput go-
reng, saya
menyedia-
kannya bersa-
ma-sama

pilihan sambal kicap atau sambal tumis mengikut cita rasa pelanggan. Alhamdulillah, tempahan pelanggan semakin hari semakin meningkat.

“Tempahan kebiasaannya akan dihantar menerusi perkhidmatan pos pada setiap hari Rabu dan Jumaat dan jika tempahan membabitkan kuantiti yang banyak, saya sendiri akan menghantarnya kepada pelanggan,” katanya.

Mohd Hafez yang juga Presiden Kelab Keusahawanan UPM berkata, kebanyakan tempahan mi siput mentah adalah dalam kalangan orang Johor yang me-

netap di Lembah Klang dan Selangor.

Latihan keusahawanan

Pernah meraih keuntungan bersih kira-kira RM1,500

BAGI MI SIPUT GORENG, SAYA MENYEDIAKANNYA BERSAMA-SAMA PILIHAN SAMBAL KICAP ATAU SAMBAL TUMIS MENGIKUT CITA RASA PELANGGAN”

sebu-
lan, Mo-
hd Hafez
bersyukur
pendedahan
pengetahuan
berkaitan keu-
sahawanan yang
diperoleh menerusi
latihan Pusat Ko-
kurikulum dan Pem-
bangunan Pelajar
(CSDC), UPM banyak
membantunya dalam
perniagaan itu.

“Selain menggerakkan aktiviti keusahawanan dalam kalangan mahasiswa di UPM, CSDC turut menjadi pembimbing pelajar supaya berniaga secara serius, termasuk mendaftarkan perniagaan dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), di samping menganjurkan bengkel keusahawanan.

“Penyertaan saya dalam beberapa siri program keusahawanan CSDC banyak membantu saya lebih memahami selok-belok perniagaan dan kini dalam proses mengembangkannya ke produk lain,” katanya yang bercita-cita mempunyai ladang cendawan sendiri.

Mohd Hafez
dikenali antara
pengedar mi
siput disekitar
Selangor dan
Lembah Klang.

